

先ほどは貴重なお時間をいただき誠にありがとうございました。

現在の米粉パン教室とグルテンフリー菓子販売事業が抱える課題を解決し、より収益性が高く、自動的に売上が立つ仕組みを構築するため、「加工品製造事業への本格的なシフト」をご提案いたします。

1. 事業課題と加工品シフトの方向性

現状の課題	加工品シフトによる解決策とメリット
グルテンフリー菓子の市場の狭さと需要の少なさ	市場規模がより大きく、自動販売の仕組みを構築しやすい加工品（例：粒マスタード、ジャム、ピクルス、シロップなど）へ移行することで、収益性の向上と販路の拡大を図ります。
パン教室の継続性（常に新しいレシピ開発が必要）	一度製造ラインを構築すれば、安定的に商品を提供でき、自動で売上が上がる仕組みを作ることが可能です。
粒マスタードの販売方法の制約（要冷蔵）	加熱殺菌技術を習得し、粒マスタードを常温販売可能にすることで、日持ちを長くし、販路（定期的な納品など）を大幅に広げます。

2. 加工場取得と自宅改築に関するご提案

自身の加工場を持つことは、事業拡大において最も理想的な選択です。

- 最優先の選択肢：自宅の一部を改築し、加工場とすること。
 - 優位性：家賃が発生しないため、コスト面で最も優れており他者に気兼ねなく製造に集中できます。
 - 実現可能性：既に基本的な設備があるため、保健所の基準を満たしやすい環境です。
 - 改築の目安：二層シンクの追加、床の防水対策（長尺シート利用など）、換気扇の設置が必要です。
 - 配管工事費用：約30万円～50万円程度で済むのではないかと思います。

3. 製造許可の戦略と殺菌技術の習得

加工品製造への本格シフトを成功させるためには、適切な製造許可の取得と、常温保存を可能にする殺菌技術の習得が不可欠です。

- 推奨する製造許可（重複取得を目指す）
 - 菓子製造業：現行の事業（ジャム、シロップ（※1））に対応。
 - 密封包装食品製造業：粒マスタードなど、非定型な加工食品の製造に対応。

- (※1)ジンジャーシロップなどの濃縮シロップは、そのままでは取得難易度が最も高い「清涼飲料水製造業」が必要となる可能性があります、「シロップ」として販売(「飲む」など飲料を示唆する表現を避ける)ことで、菓子製造業の範疇で対応可能です。まずは清涼飲料水製造業の取得を目指し、難しければ「シロップ」として販売する逃げ道があります。
- 必須の技術:殺菌ノウハウ
 - 常温で数ヶ月以上商品を保存し、リスクを低減するためには、加熱殺菌のノウハウ習得が不可欠です。本プログラムでは、商品ごとに「何度で何分加熱するか」を明確に理解できる上級編の知識を提供します。
 - 粒マスタードも、適切な加熱殺菌と細菌検査を行うことで、常温での長期販売が可能になります。

4. パッケージデザインとビジネススキル

- パッケージデザイン:
 - 最初はプロのデザイナーに外注することをお勧めします。
 - 外注後に発生する文言修正や再印刷の際、都度費用が発生することを避けるため、「一人企業プログラム」を活用し、データの扱い方を習得されることを強く推奨します。これにより、ご自身で修正・再印刷の手配が可能になり、コスト削減とスキルアップにつながります。
 - 全くの未経験者の方は「データ」と聞くとアレルギー反応が出てしまいがちですが、理屈を理解してしまえば非常に単純で、パソコンで操作する全てのデータに汎用性があるので、学んでおけば今後の経営に一番役に立つ内容です。

5. 次のステップ(行動計画)

以下のステップを直ちに実行し、事業シフトに向けた準備を進めてまいりましょう。

1. 保健所への確認: 活動拠点である保健所へ、菓子製造業と密封包装食品製造業など、複数の製造許可を重複して取得する際の条件を問い合わせてください。(※受講される場合は、受講前には行かないでください。聞き方がありますので。)
2. 製品の加熱殺菌と検査: 受講後、既存製品(粒マスタードやジャムなど)に対し、加熱殺菌を実施することになります。同時に、賞味期限設定の根拠とするため、細菌検査を必ず専門機関に提出します。やり方は講座でお話いたします。

加工場取得の許可さえ取れば、製造・販売できる製品の幅は大きく広がり、事業は大きく前進します。ご不明な点や追加のご相談がありましたら、いつでもご連絡ください。

今後ともよろしくお願い申し上げます。

敬具

ピクルスアカデミー 棕木 章雄